

«Wir müssen aus weniger Rohmaterial mehr Wert generieren»

Roland Wyss-Aerni

Die Centravo AG erfüllt für die Schweizer Fleischwirtschaft eine wichtige Funktion als Verwerter von Nebenprodukten. foodaktuell hat mit CEO Christoph Speck über aktuelle und künftige Märkte und Herausforderungen gesprochen.

foodaktuell: Herr Speck, Sie sind seit rund 100 Tagen als CEO von Centravo im Amt. Was ist Ihre erste Zwischenbilanz?

Christoph Speck: Im ersten Monat habe ich all unsere Geschäftsbereiche besucht, mit den Mitarbeitenden gesprochen, habe wertvolle Einblicke in die verschiedenen Aufgaben gewonnen und konnte überall mitarbeiten. Dadurch habe ich von Anfang an ein gutes Gespür für die wichtigsten Tätigkeiten entwickelt. Die Centravo verarbeitet, was übrig bleibt nach der Schlachtung eines Tieres, zu hochwertigen Produkten. Nachhaltigkeit und Kreislaufwirtschaft sind für uns nicht nur Schlagworte, sondern werden gelebt. Als Vater von drei Töchtern ist mir Nachhaltigkeit sehr wichtig, um eine lebenswerte Zukunft anzustreben.

Die Centravo hat verschiedene Herausforderungen. Die wichtigste ist, dass die Volatilität in den Märkten gestiegen ist, und dass der Markt der Schlachtnebenprodukte eher rückläufig ist.

Dazu kommt, dass der administrative Aufwand im Bereich Normen, Gesetzen und Kundenanforderungen immer grösser wird. Da müssen wir bei der Digitalisierung etwas aufholen, um dies durch zusätzliche Agilität und Effizienz zu kompensieren.

Wie kann die Centravo auf volatilere Märkte reagieren?

Wir müssen wie erwähnt agiler werden. Und zum Beispiel mit den gleichen Warenströmen verschiedene Produkte herstellen und verschiedene Märkte beliefern, um diese Volatilitäten abzufedern. Wir planen auch, den



«Voraussichtlich im Frühjahr 2025 sind wir mit dem Collagen bereit.»
 Centravo-CEO Christoph Speck in der neuen Fettverarbeitungsanlage.
 «Nous serons probablement prêts avec le collagène au printemps 2025».
 Christoph Speck, CEO de Centravo, dans la nouvelle installation de traitement des graisses.

Einkauf, den Verkauf oder die Kommunikation, die teilweise in den Subunternehmen der Centravo Holding gemacht werden, im Head Office zu zentralisieren. Wir werden beispielsweise den Einkauf bei den Schlachthöfen, den heute die einzelnen Firmen der Centravo für sich machen, zusammenlegen. Aber auch der Einkauf etwa von Salz und von anderen Betriebsmitteln wird zusammengelegt.

Im Herbst 2023 wurde bekannt, dass Margarinehersteller Grüninger per Ende 2024 geschlossen wird. Was sind die Hintergründe?

Der Entscheid und die Umsetzung fanden vor meiner Zeit statt, aber er war aus meiner Sicht richtig. Die Volumen im Margarine-Geschäft sind rückläufig. Die Rohstoffe Fett und Öl werden von der Nutriswiss nach Mitlödi transportiert. Es wurden verschiedene Optionen geprüft, das Hauptziel war, die Wertschöpfung in der Schweiz zu behalten.

Sind nach der Schliessung von Grüninger weitere Restrukturierungen geplant?

Wir sind in einer Transformation und es gibt eine neue Organisationsstruktur. Durch die neue Organisationsstruktur wollen wir Prozesse vereinfachen und digitalisieren, um serviceorientiert zu werden und unseren Besitzern und Kunden einen besseren Service zu bieten. Manche Mitarbeitende werden einen neuen Arbeitsplatz oder neuen Vorgesetzten erhalten und Abgänge werden je nach dem ersetzt.

Centravo hatte 2023 einen Rückgang beim Umsatz und Gewinn. Weshalb?

Der Umsatz 2023 ist auf dem Niveau von 2021, im Jahr 2022 hatten wir einen Peak beim Umsatz. Der Gewinn stieg aber nur teilweise, etwa im Energiebereich. Ferner haben wir in Lyss 100 Millionen Franken investiert, was natürlich den Gewinn schmälert. Gewinn ist aber auch nicht unser Hauptziel, wir sind eine Selbsthilfeorganisation der Schlachthöfe.

Die Centravo hat übrigens auch einen wichtigen Auftrag bei der Seuchenbereitschaft. Wir stellen sicher, dass jederzeit auch grössere Mengen Tierkörper sicher abgeholt werden können.

Was sind die Ziele für 2024?

Zu den Finanzziele kann ich aus Vertraulichkeitsgründen nichts sagen. Ansonsten wollen wir in diesem Jahr eine Vision formulieren, damit die strategische Richtung klar ist. Wir haben bereits eine Person an Bord geholt, die sich um die Unternehmensentwicklung kümmert. Wir prüfen, welche neuen Produkte und welche neuen Märkte interessant wären.

Welche Produkte und Märkte könnten das sein?

Wir haben vor ein paar Jahren den Chinamarkt erschlossen für Schweinefüsse, -zungen sowie diverse weitere Artikel. Das hat uns die Augen dafür geöffnet, dass es noch andere Märkte gibt. So liefern wir für die japanische Marktöffnung Rohwaren wie zum Beispiel Rinderpansen und Achillessehnen, welche dort eine Delikatesse sind.

Der chinesische Markt ist im Moment schwierig, die Konjunktur ist schlecht.

Das ist richtig. Wir sind heute im Premiumsegment drin und überlegen uns, die Produkte künftig im Super-Premium-Segment zu positionieren, um noch unabhängiger von der Konjunktur zu werden.

Die Centravo hat angekündigt, in Lyss in diesem Jahr mit der Produktion von Collagen zu starten. Wie ist der Stand?

Wir entwickeln einen Prozess, den es so weltweit noch nicht gibt. Collagen wird bisher aus der Gelatine gewonnen, wir gewinnen es direkt aus der Rohware (Schwarze und Speck). Derzeit hat das Produkt noch eine Off-Note. Der Prozess muss noch optimiert werden, damit diese verschwindet, und er soll noch energieeffizienter werden. Voraussichtlich im Frühjahr 2025 werden wir bereit sein.

Kann sich die Centravo beim Collagen über die Qualität oder über den Preis differenzieren?

Der Prozess am Standort Schweiz ist natürlich teurer, aber wir haben viel Know-how. Da finden wir eine gute Balance zwischen den Rahmenbedingungen und der besseren Qualität. Wir wollen auch Collagen mit Mehr-



#TeamUpToImprove

Prozesse verbessern ist wie Segeln.
Mit einem erfahrenen Partner
ist einfach mehr drin.

Prozesse zu optimieren und effizienter zu werden ist wichtig, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Wir sind Ihr Partner, der Ihnen hilft, Ertrag, Qualität und Konformität zu meistern. Mit Inline-Echtzeit-Messungen und einer Überwachung aller entscheidenden Parameter helfen wir Unternehmen, Prozesse zu optimieren, Ausschuss zu reduzieren und letztendlich den Ertrag zu erhöhen.



Erfahren Sie mehr unter
www.ch.endress.com

wert anbieten, mit verschiedenen Aromen, mit spezifischen Zusatzstoffen, welche einen weiteren Mehrwert/Effekt haben für die Unterstützung zum Erhalt von Knorpel, von Muskelgewebe oder zur Unterstützung der Verlangsamung der Hautalterung, sogar auch mit Omega-3-Fettsäuren. Der Prozess mit Wirbelschichttrockner benötigt weniger hohe Temperaturen als andere Verfahren. So kann ein Produkt vorgemischt werden und nicht erst am Schluss des Prozesses. Dadurch hat man eine Lösung, die bezüglich Benetzbarkeit und Löslichkeit perfekt ist.

Wer sind die Abnehmer?

Wir arbeiten mit einem Handelspartner zusammen. Das Collagen kann in der Kosmetik und in der Pharmabranche und im Fitnessbereich als Supplement zur Anwendung kommen, ebenso als Nahrungsergänzungsmittel sowie als Zusatzstoff für Petfood.

Wie interessant ist der Pharmabereich für die Centravo?

Es ist ein Nischenmarkt. Wir sind stark beim Gewinnen von Darmschleim aus Schweinedärmen. Aus der Mukosa wird Heparin hergestellt zur Anwendung als Blutverdünner. Dieses kann man heute auch chemisch herstellen, doch die Qualität ist nicht gleichzusetzen mit dem Original. Und auch hier ist die Konkurrenz gross. Viele Pharmafirmen haben ihren Hauptsitz zwar in Europa und sind produktionstechnisch weltweit verstreut, doch sind China oder Indien schon weit vorne

Das Bundesgericht hat im Sommer 2023 entschieden, dass Fleisch, das maschinell von Knochen entfernt wurde, als Separatorenfleisch deklariert werden muss. Was halten Sie davon?

Wir setzen das so um. Aber wir denken, dass der Begriff «Separatorenfleisch» die Konsumenten verunsichert. Und wir glauben nicht, dass es für den Konsumenten einen Unterschied macht, ob das Fleisch von Hand oder maschinell abgeschnitten wird. Dass in der Verarbeitung ein Fleischwolf oder ein Blitz (Zerkleinerer für Wurstmasse) verwendet wird, muss auch nicht deklariert werden.

Welchen Einfluss haben die Diskussion um Vegetarismus und Veganismus auf das Geschäft der Centravo?

Die Schlachtzahlen beim Grossvieh gehen zurück. Das heisst, wir müssen aus weniger

Rohmaterialien mehr Wert generieren. Die Bevölkerung in der Schweiz steigt an, das kompensiert den insgesamt leicht sinkenden Fleischkonsum und es gibt eine Verschiebung zu weniger Schweinen und mehr Geflügel.

Mit den Diskussionen um Fleischwirtschaft und Nachhaltigkeit wird auch eine Lockerung der Regeln für die Verfütterung von Tiermehl zum Thema. Wie stehen Sie dazu?

Die EU hat die Verfütterung dort, wo es nicht kannibalisch ist, schon zugelassen, die Schweiz ist noch nicht so weit. Das ist zu prüfen, die Bevölkerung hat vielleicht bei dem Thema noch etwas Angst. Aus diesem Rohstoff erzeugen wir heute in einem weiteren, von uns betriebenen Geschäftsbereich Energie. Dadurch erreichen wir inzwischen einen hohen Grad an Selbstversorgung mit elektrischer und thermischer Energie. Mit einem aktuellen Projekt arbeiten wir daran, die phosphorreiche Restasche im Sinne eines geschlossenen Kreislaufs als Dünger wieder in die Landwirtschaft zurückzuführen.

«Nous devons générer davantage de valeur avec moins de matière première»

Centravo AG, un acteur majeur dans la valorisation des sous-produits de l'industrie de la viande en Suisse, est confronté à divers défis. Christoph Speck, son nouveau directeur en poste depuis 100 jours, dresse un premier bilan. Il met en avant l'importance de l'agilité pour faire face à la volatilité croissante des marchés. Pour y répondre, Centravo entend rationaliser ses opérations, notamment en centralisant certaines fonctions comme l'achat ou la communication. L'objectif est de produire plus de valeur à partir de la même quantité de matières premières, tout en s'adaptant aux nouvelles exigences du marché.

En parallèle, Christoph Speck aborde la fermeture prochaine de Grüniger, un fabricant de margarine, en raison du recul de la demande. Cette restructuration s'inscrit dans la transformation plus large de Centravo. L'entreprise cherche également à diversifier ses débouchés, en explorant de nouveaux marchés comme celui du « super-premium » pour ses produits en Chine.

Un autre projet clé pour Centravo est la production de collagène selon un nouveau procédé, à partir de la peau et la graisse. La société espère lancer ce produit en 2025 après avoir optimisé le processus de fabrication. Ce collagène de haute qualité pourrait servir dans divers secteurs, notamment la cosmétique, la nutrition et les compléments alimentaires, ainsi que pour l'alimentation animale.

Par ailleurs, face à la baisse des abattages, notamment dans le secteur du gros bétail, le directeur souligne l'importance de maximiser la valeur des sous-produits disponibles. Enfin, l'entreprise se veut pionnière en matière de durabilité, produisant déjà 70 % de son énergie elle-même, notamment grâce à la valorisation des graisses en biodiesel. Centravo projette également de réinjecter dans l'agriculture les cendres riches en phosphore issues de l'incinération des sous-produits, contribuant ainsi à une économie circulaire.